

Skills for Export Readiness

12/5/2021 -14/7/2021

Ο ΣΕΒ σε συνεργασία με την **Ελληνοαμερικανική Ένωση** διοργανώνουν εκπαιδευτικό πρόγραμμα για στελέχη επιχειρήσεων - μελών του ΣΕΒ με θέμα **"Skills for Export Readiness"**. Στόχος του προγράμματος είναι η αναβάθμιση και η ενδυνάμωση των δεξιοτήτων των στελεχών των επιχειρήσεων στις πρακτικές και τις στρατηγικές του εξαγωγικού εμπορίου, συμβάλλοντας έτσι στην ενίσχυση των εξαγωγικών επιδόσεων των επιχειρήσεων. Το πρόγραμμα θα παρακολουθήσουν 15 στελέχη επιχειρήσεων-μελών του ΣΕΒ.

ΕΝΟΤΗΤΕΣ

Η παρουσίαση των ενότιων θα γίνει με έμφαση στις αλλαγές του διεθνούς περιβάλλοντος λόγω της πανδημίας Covid-19, καθώς και στην «επόμενη» μέρα και τον προγραμματισμό που απαιτείται. Σε ορισμένες ενότητες θα παρουσιαστούν Case Studies από έμπειρα στελέχη επιχειρήσεων-μελών του ΣΕΒ.

1. Ανάλυση Αγορών

- 1.1. Πρωτογενή και δευτερογενή έρευνα (πηγές)
- 1.2. Market Factor Assessment (MFA)
- 1.3. Επιλογή αγοράς (PESTEL)
- 1.4. Ανάλυση επιχείρησης (SWOT-5 FORCES)
- 1.5. GAP ανάλυση για ανάπτυξη εξαγωγών

2. Ανάλυση Πελατών στις Ξένες Αγορές

- 2.1. Διαδικασία αγοράς
- 2.2. Συμπεριφορά και τμηματοποίηση καταναλωτών στο διεθνές εμπόριο
- 2.3. Στόχευση καταναλωτών
- 2.4. Τοποθέτηση προϊόντος
- 2.5. CRM

3. Πλαίσιο Στρατηγικής Εξαγωγών

- 3.1. Στρατηγική δέσμευση για εξαγωγές και λήψη αποφάσεων
- 3.2. Παραγωγή και εξαγωγές (ετικέτες, γλώσσες, νομοθεσία κλπ)
- 3.3. Portfolio Mix (BCG) εξαγωγών

4. Ρυθμιστικό Πλαίσιο Εξαγωγών (τελωνεία, συμβάσεις, έγγραφα)

- 4.1. Έγγραφα εξαγωγών (Ε.Ε & τρίτες χώρες)
- 4.2. Τελωνεία και διαδικασίες
- 4.3. Συμβάσεις και ρήτρες
- 4.4. Ασφάλιση εξαγωγών

5. Πλαίσιο Μεταφορών και Διανομής

- 5.1. Τυπολογία μεταφορών
- 5.2. INCOTERMS
- 5.3. Ασφάλιση μεταφορών
- 5.4. Επικοινωνία με μεταφορείς
- 5.5. Στρατηγική διανομής σε διεθνείς αγορές
- 5.6. Τυπολογία συνεργασιών (αποκλειστικοί αντιπρόσωποι, franchise, joint venture, θυγατρικές, flagship)

6. Στρατηγική Πωλήσεων

- 6.1. Επιλογή στρατηγικής εξαγωγών & τμήμα εξαγωγών
- 6.2. Tenders εξαγωγών
- 6.3. Merchandising εξαγωγών
- 6.4. Αναφορά εξαγωγικών πωλήσεων
- 6.5. Παρουσίαση επιχείρησης
- 6.6. Προϋπολογισμός εξαγωγών
- 6.7. Εκπαίδευση συνεργατών
- 6.8. Επιλογή εμπορικών εκθέσεων

7. Στρατηγική Marketing Εξαγωγών

- 7.1. Marketing mix και στρατηγική εξαγωγών
- 7.2. Customized marketing εξαγωγών
- 7.3. Προετοιμασία εμπορικών εκθέσεων

8. Πλαίσιο Επικοινωνίας & Προώθησης Εξαγωγών

- 8.1. Προωθητικό υλικό
- 8.2. Digital marketing και e-commerce
- 8.3. Content ιστοσελίδας
- 8.4. GDPR

9. Διαπολιτισμική Επικοινωνία

- 9.1. Κουλτούρα & σχετικές έννοιες
- 9.2. Κουλτούρα & επικοινωνία
- 9.3. Λόγοι πολιτισμικών διαφορών
- 9.4. Λεκτική & μη λεκτική επικοινωνία
- 9.5. Προσόντα διαπολιτισμικής επικοινωνίας
- 9.6. Παγίδες στη διαπολιτισμική επικοινωνία
- 9.7. Διαπραγματεύσεις

10. Export Strategy Plan

Για την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος ο κάθε συμμετέχων θα πρέπει να υποβάλει ένα Export Strategy Plan μιας υπηρεσίας ή ενός προϊόντος της επιχείρησής του.

ΣΤΟΧΟΙ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση:

- ▶ Να επιλέγουν τις σωστές αγορές στόχους, προσαρμοσμένες στην γενική στρατηγική και στις δυνατότητες της επιχείρησης
- ▶ Να εφαρμόζουν το ρυθμιστικό πλαίσιο που διέπει τις διεθνείς εμπορικές συναλλαγές
- ▶ Να επικοινωνούν και να διαπραγματεύονται αποτελεσματικά στις διεθνείς αγορές
- ▶ Να εφαρμόζουν αποτελεσματικά τις στρατηγικές και τις πρακτικές της διοίκησης των πωλήσεων στις διεθνείς αγορές
- ▶ Να κατανοούν τις τεχνικές ανάλυσης των πωλήσεων
- ▶ Να αναπτύσσουν δίκτυο πωλήσεων και συνεργατών στις διεθνείς αγορές
- ▶ Να επιλέγουν αποτελεσματικούς τρόπους και τους όρους μεταφοράς των προϊόντων τους
- ▶ Να επιλέγουν τις κατάλληλες μεθόδους προώθησης των πωλήσεων στις διεθνείς αγορές

ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

Δωρεάν παροχή του online προγράμματος "Cross Cultural Sales Agent", EQF level 5 (του ευρωπαϊκού έργου "SMILE").

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται αποκλειστικά σε στελέχη επιχειρήσεων-μελών του ΣΕΒ.

ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ

Η **Νατάσα Λιβανού** έχει πολυετή εμπειρία στον χώρο των εξαγωγών τροφίμων, ποτών και υπηρεσιών και δραστηριοποιείται ως σύμβουλος επιχειρήσεων στην στρατηγική εξαγωγών εδώ και μερικά χρόνια, ενώ παράλληλα εκπαιδεύει επαγγελματίες που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν στις διεθνείς αγορές. Λόγω του πολυπολιτισμικού background της, έχει τη δυνατότητα να μεταδώσει γνώσεις που βοηθούν στη διαπολιτισμική επικοινωνία – εργαλείο απαραίτητο στις εξαγωγές. Επιπλέον είναι πτυχιούχος Νομικής (Business Law) από το Πανεπιστήμιο Pierre Mendes France Grenoble της Γαλλίας και κάτοχος Master in International Management από το University St Thomas Minnesota U.S.A. Μιλάει γαλλικά, αγγλικά, ισπανικά και γερμανικά.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ CASE STUDIES ΑΠΟ ΕΜΠΕΙΡΑ ΣΤΕΛΕΧΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ ΣΕΒ

ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ (ΜΕΣΩ ZOOM)

12/5/2021 – 14/7/2021

15 διαδικτυακές τριώρες συναντήσεις.

Τετάρτη: 19:00-22:00, Σάββατο: 10:00-13:00 (2 Σάββατα/μήνα)

ΔΙΔΑΚΤΡΑ

270€ (Εγγραφές έως τις 10/05/2021). Θα τηρηθεί αυστηρά σειρά προτεραιότητας έως την κάλυψη των 15 συμμετοχών στο πρόγραμμα.

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με τον κ. Κυριάκο Φιλίπιν, Policy Analyst, ΣΕΒ, kfilinis@sev.org.gr, τηλ. 2115006184, ή την κα Χαρά Σιώμου, Program Support Specialist, Ελληνοαμερικανική Ένωση, hsioumu@hau.gr, τηλ. 2103680056.